

Licenciatura en Administración

**Diplomado:
EMPRENDIMIENTO EN LINEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS**

**PROYECTO:
RYV GROUP**

Autores:

Vanessa Altagracia Abreu Pérez
Ruth Mery Alcántara Francisco
Yasmilca Peña Hurtado

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

**20 de Marzo de 2023
Santiago de los Caballeros,
República Dominicana**

RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN	4
SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA	5
1.1 Nombre de la empresa	5
1.2 Descripción actividad comercial	5
1.3 Identidad cromática	5
1.4 Logo y eslogan	5
1.5 Filosofía de Negocios: Misión, Visión y Valores	6
1.6 Estructura Organizacional	7
1.7 Organigrama.....	10
1.8 Objetivos Organizacionales	11
1.9 Políticas Organizacionales	11
1.10 Normas Organizacionales.....	11
SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO.....	13
2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta	13
SECCION III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO	28
3.1 Objetivos mercadológicos.....	28
3.2 Descripción mercado meta.	28
3.3 Decisión sobre producto	29
3.4 Decisión sobre el precio.....	30
3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.....	33
3.6 Decisión sobre la promoción.....	34
SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO	35
4.1 Plan de inversión	35
4.2 Presupuesto promoción y publicidad.	37
4.3 Pronóstico de ventas	38
4.4 Estados de flujos de efectivo.	42

CONCLUSIÓN	46
WEBGRAFIA	47
ANEXOS 1	48
BIOGRAFIA BREVE DE LOS AUTORES	48
ANEXOS 2	62
ANEXOS 3	63
ANEXOS 4	64
ANEXOS 5	65
ANEXOS 6	66
ANEXOS 7	67

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestra producción final consta de nuestra idea de negocio, los aspectos importantes para tomar en cuenta a la hora de hacer el mismo.

En la primera parte hablaremos sobre como la empresa es una entidad que se caracteriza por utilizar organizadamente elementos. Daremos a conocer nuestro nombre, con un preciado logo, mostrando el significado de lo que es nuestra empresa, en esta parte trabajamos con lo más fundamental para mostrar nuestro proyecto, dando a conocer lo que tenemos como visión y misión para ofrecerles a nuestros clientes, donde mostraremos amplias áreas y puestos de trabajos dirigidas a las necesidades de nuestros clientes, estableciendo políticas y normas para los empleados, capital, administración y personal; para cumplir con un fin común.

En la segunda parte trataremos sobre nuestro enfoque a las mercadologías de nuestra marca, nuestro propósito comercial en cuanto al producto, precio y plaza y promoción. La descripción de nuestro mercado meta detalle de los servicios con su respectivo precio, según cantidad u ofertas, descripción de los combos de ofertas. También presentaremos cuales serán nuestras estrategias a través de las redes sociales, es decir cómo será nuestro marketing directo e indirecto con los clientes y futuros clientes y como sería nuestras actividades de ventas.

En la siguiente parte es un informe financiero se presentan los aspectos clave para poner en marcha una nueva empresa, incluyendo los activos necesarios, los servicios y soporte técnico requeridos, las plataformas virtuales y los insumos necesarios.

Además, se detallan los costes relacionados con las estrategias de promoción y publicidad del negocio para el primer año, así como una proyección de ventas de 12 meses y un estado de flujo de efectivo que considera todos los ingresos y egresos proyectados. Este informe pretende ser una herramienta útil para planificar y gestionar eficientemente los recursos financieros necesarios para el éxito del negocio.

INTRODUCCIÓN

En este nuevo módulo le estaremos dando cuerpo a nuestra empresa, donde daremos a conocer nuestro nombre, con un preciado logo, mostrando el significado de lo que es nuestra empresa, en esta parte trabajamos con lo más fundamental para mostrar nuestro proyecto, dando a conocer lo que tenemos.

En nuestra investigación hicimos utilizamos el método de campo de estudio para recolectar la información pertinente del mismo, así como encuestas en otros métodos, esto no permitió sobre todo nuestro análisis mercadológico.

Debemos considerar que este texto presenta una descripción detallada de los objetivos comerciales y del mercado meta de una empresa de asesoramiento empresarial, así como de los servicios que ofrece y sus respectivos precios y procesos de pago. La empresa busca llegar a una amplia base de clientes y generar conciencia sobre su marca y servicios a través de una presencia en línea y fuera de línea, promociones especiales y alianzas estratégicas.

Su mercado meta son empresas que buscan un servicio personalizado y de alta calidad, y que estén dispuestas a invertir en su crecimiento y desarrollo a largo plazo. La empresa ofrece servicios de asesoramiento empresarial, diseño estructura organizacional y planeación estratégica de servicios, entre otros, con precios competitivos en el mercado.

SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA

1.1 Nombre de la empresa

RYV CONSULTING GROUP

1.2 Descripción actividad comercial

Es una empresa de asesoramiento financiero y ayuda de estructura organizacional que está dispuesta asesora a todas las medianas, pequeñas y microempresa que quieren lanzarse al mercado.

1.3 Identidad cromática

El logo de RYV CONSULTING GROUP es el que se puede ver evidenciado, en donde el color verde representa la esperanza de una mejor vida, el mamey que se visualizan representa y aporta espíritu de independencia y confianza, el azul seguridad y estabilidad como significados dominantes la solidaridad y apoyo en conjunto.



1.4 Logo y eslogan

Logo:



Eslogan:



El eslogan perteneciente a la empresa RYV COMSULTING GROUP es **(Creciendo cada Momento Junto a ti)**, dicho eslogan tiene como propósito resaltar importancia de la colaboración junto a ti, de manera breve y precisa.

1.5 Filosofía de Negocios: Misión, Visión y Valores

Misión: Brindar servicios de asesoramiento empresarial de alta calidad, a través de un equipo altamente calificado y con experiencia, con el fin de ayudar a las empresas a mejorar su rendimiento y lograr sus objetivos.

Visión: Ser la empresa líder en el mercado de asesoramiento empresarial, reconocida por su compromiso con la excelencia, el servicio al cliente y la innovación constante.

Valores:

- Excelencia: Nos esforzamos por brindar servicios de alta calidad en todo momento.

Integridad: Nos guiamos por los más altos estándares éticos y profesionales.

- Orientación al cliente: Nos enfocamos en las necesidades y expectativas de nuestros clientes para proporcionar soluciones personalizadas.
- Colaboración: Trabajamos en equipo y fomentamos la cooperación y la comunicación abierta.
- Innovación: Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar y mantenernos a la vanguardia del mercado.

Objetivos:

- Brindar asesoramiento empresarial personalizado y eficaz a nuestros clientes.
- Ayudar a las empresas a mejorar su estructura organizacional y procesos para optimizar su rendimiento.
- Desarrollar planes estratégicos para nuestros clientes que les permitan lograr sus objetivos a largo plazo.
- Mantenernos actualizados en cuanto a las tendencias y cambios en el mercado para ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes.
- Fomentar la lealtad y satisfacción del cliente para lograr relaciones a largo plazo y una buena reputación en el mercado.

1.6 Estructura Organizacional

- Departamento de Finanzas (gerente de finanzas):

Este departamento será encargado del control financiero de la empresa. En él se estudiarán los resultados de la empresa, tanto desde el punto de vista de los ingresos como de los gastos. Y por supuesto, todo lo relacionado con los beneficios, el crecimiento y las cuentas en general.

- Departamento de Recursos Humanos (gerente de recursos humanos):

Este departamento será encargado de contratar a las personas que prestan servicios dentro de la empresa. Estará conformado por personas capacitadas para seleccionar a las personas correctas para los distintos tipos de trabajo y cargos en la empresa.

También será el departamento encargado de analizar aspectos como el desempeño del personal, el compromiso laboral, la motivación, etc., así como de introducir planes de fidelización y de progreso del empleado en la empresa.

- Departamento de Marketing y Publicidad (gerente de marketing y ventas):

La función del departamento de marketing y publicidad será idear, planificar, desarrollar y

monitorizar las acciones destinadas a difundir los productos y servicios de nuestra empresa con el objetivo de conseguir ingresos.

Para ello, los profesionales de este departamento utilizarán los canales online y offline, donde se van a usar estrategias de marketing y técnicas publicitarias para promocionar los productos y servicios y conseguir ventas o posibles clientes.

- Departamento Comercial (director comercial y de ventas):

Este departamento va a estar íntimamente relacionado con el departamento de marketing, ya que se encargará de proporcionar los servicios y la atención al cliente necesarios para que los esfuerzos del departamento de marketing den sus frutos.

- Departamento de Compras (gerente de compras):

Aunque sea menos conocido, este es otro de los departamentos indispensables dentro del organigrama de una empresa. Su objetivo será realizar y llevar un control de todas las compras necesarias para que la empresa desarrolle su actividad.

Entre estas compras se encuentran: la materia prima con la que se crearán los bienes que se ofrecen al público, los recursos y materiales necesarios para el trabajo diario de los empleados, los suministros (agua, luz, gas, telefonía, informática, etc.) y los servicios que es necesario subcontratar para un mejor funcionamiento general.

- Departamento de Logística (gerente de operaciones):

Este departamento es esencial en ciertos tipos de compañías, aunque cada vez más empresas subcontratan este servicio para ahorrar costes y optimizar otras áreas.

En todo caso, estaremos asistiendo a un incremento nunca visto de las ventas online. En muchos casos ya no basta con que los clientes vayan a la tienda para adquirir un producto. Por este motivo, es muy importante contar con un departamento de logística que planifique y gestione los envíos y transportes.

- Departamento de Gestión y Administración (gerente administrativo):

Se encargará de la gestión interna de la documentación necesaria para que la actividad económica de la empresa se ajuste a los requerimientos y obligaciones que marca la ley. Normalmente este departamento estará dividido en tres partes: departamento fiscal, departamento laboral y departamento contable.

- Departamento IT o departamento tecnológico (director tecnológico):

Es el departamento que se ocupará de todos los desarrollos tecnológicos necesarios para impulsar la empresa desde el punto de vista de la gestión digital de la información y la comunicación.

Es un departamento clave hoy en día para aquellas empresas que buscan liderar su sector. El uso de la tecnología y las mejoras técnicas, en este caso, les dan una ventaja competitiva a las empresas para poder crecer y destacarse en el mercado.

1.7 Organigrama



1.8 Objetivos Organizacionales

- Brindar asesoramiento empresarial personalizado y eficaz a nuestros clientes.
- Ayudar a las empresas a mejorar su estructura organizacional y procesos para optimizar su rendimiento.
- Desarrollar planes estratégicos para nuestros clientes que les permitan lograr sus objetivos a largo plazo.
- Mantenernos actualizados en cuanto a las tendencias y cambios en el mercado para ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes.
- Fomentar la lealtad y satisfacción del cliente para lograr relaciones a largo plazo y una buena reputación en el mercado.

1.9 Políticas Organizacionales

- Pagar el 60% del servicio cuando lo solicita y el 40% cuando se concluya.
- Informarse bien de los detalles del o los servicios seleccionados.
- Estar seguro de pagar el valor del servicio.
- En la cancelación del servicio solo será reembolsado el 30%.
- Tener responsabilidad en contratar el servicio.
- El servicio será realizado a los dos días de haberlo solicitado.
- Los impuestos serán incluidos en el costo total de los servicios.
- Tendrá descuento al solicitar más de tres servicios.
- Los pagos serán realizados mediante tarjetas, transferencias, PayPal...
- Guardar los registros de compras de nuestros servicios.

1.10 Normas Organizacionales

- Sustraer materias primas o bienes de la empresa.
- Horario laboral lunes a viernes 10:00 am y 6:00 pm.

- Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo efectos de drogas o narcóticos.
- Faltar al trabajo sin justa causa o sin autorización.
- Hacer colectas, rifas o suscripciones o cualquier clase de propaganda externa a la empresa en el trabajo.
- Suspender el trabajo en horas laborales.
- Coartar la libertad de trabajo.
- Usar los elementos de trabajo para fines distintos a los que presenta el contrato laboral.
- Incumplir el reglamento, mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.
- Guardar reserva sobre informaciones exclusivas de la empresa.

SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

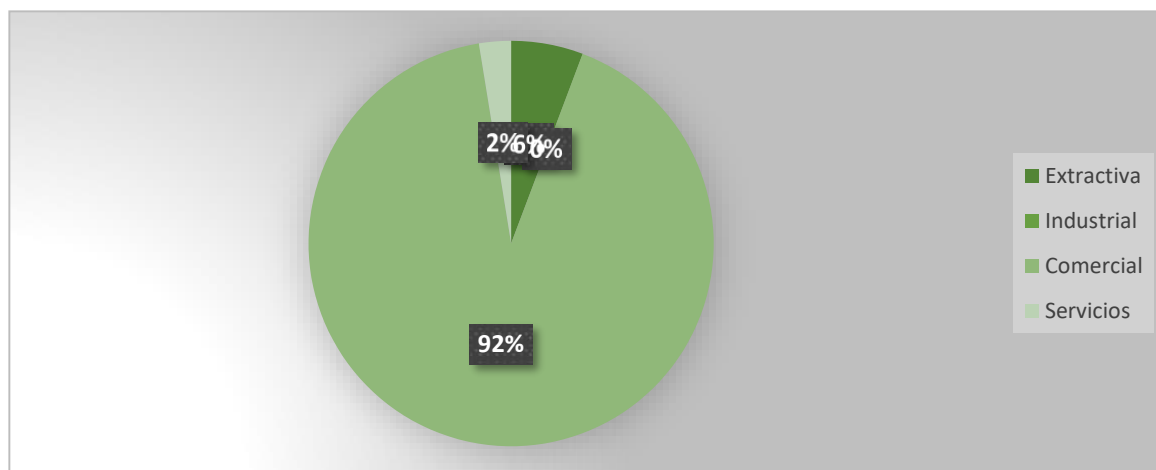
Tabla No.1
Modelo de Empresa

Opción	Frecuencia	%
Extractiva	1	2.7
Industrial	0	0
Comercial	16	43.2
Servicios	20	54.1
Total	37	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El 54.1% de los empresarios pertenece al sector servicios, 43.2%, al sector comercial; 2.7%, a las empresas sector extractiva y un 0% al sector industrial. Lo que evidencia la mayor participación hacia los servicios.

Gráfica No.1
Modelo de Empresa



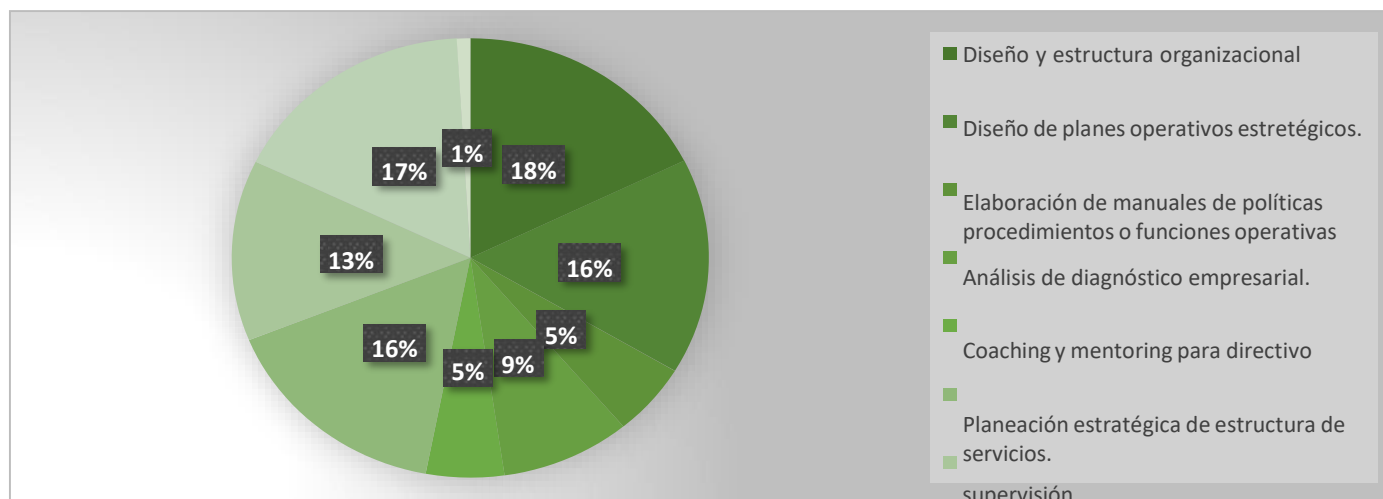
Fuente: Tabla No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región

Tabla N.2

Tipo de servicio requerido por la empresa

Opción	Frecuencia	%
Diseño y estructura organizacional.	20	17.7
Diseño de planes operativos estratégicos.	18	15.9
Elaboración de manuales de políticas procedimientos o funciones operativas.	6	5.3
Análisis de diagnóstico empresarial.	10	8.8
Coaching y mentoring para directivo.	6	5.3
Planeación estratégica de estructura de servicios.	18	15.9
Manuales gerenciales, liderazgo y supervisión.	15	13.3
Implementación de técnicas de gestión moderna.	19	16.9
Otro Especifique.	1	0.9
Total	113	100%

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez. La encuesta aplicada a los empresarios de la Región, se evidencia la mayor participación 17.7% diseño y estructura organizacional; 16.9% implementación de técnicas de gestión.



Gráfica N. 2

Tipo de servicio requerido por la empresa

Fuente: Tabla No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla N.3

Aspectos valiosos para la empresa

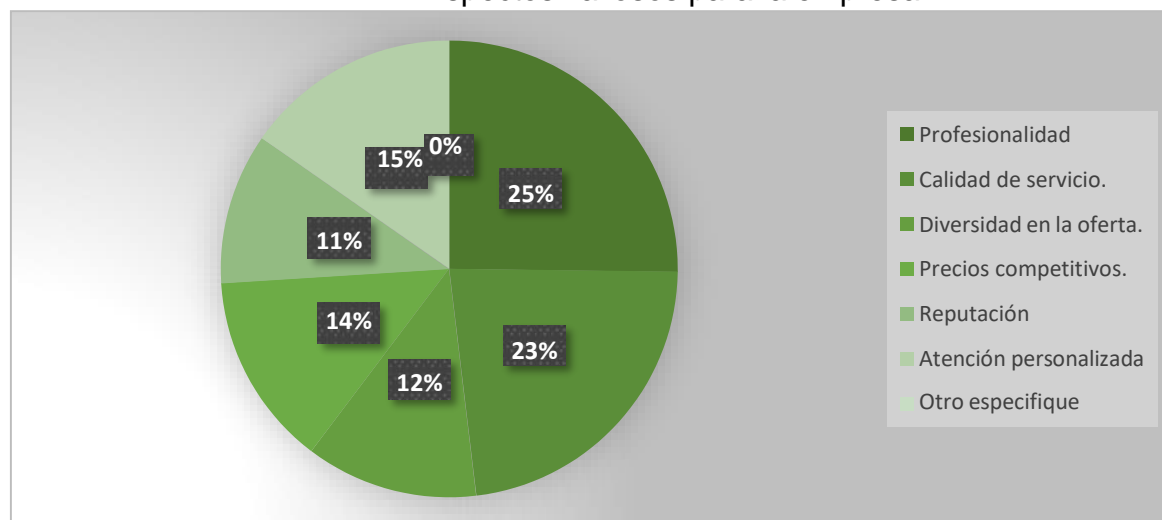
Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad.	33	25.2
Calidad de servicio.	30	22.9
Diversidad en la oferta.	16	12.2
Precios competitivos.	18	13.7
Reputación.	14	10.7
Atención personalizada.	20	15.3
Otro especifique.	0	0
Totales	131	100

Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 33% profesionalidad; 22.9% calidad de servicio; 15.3% atención personalizada; 13.7% precios competitivos; 12.2% diversidad en la oferta; 10.7% reputación; otro especifique. Lo que evidencia la mayor participación 33% profesionalidad; 22.9% calidad de servicio; 15.3% atención personalizada.

Grafica N. 3

Aspectos valiosos para la empresa



Fuente: Tabla No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

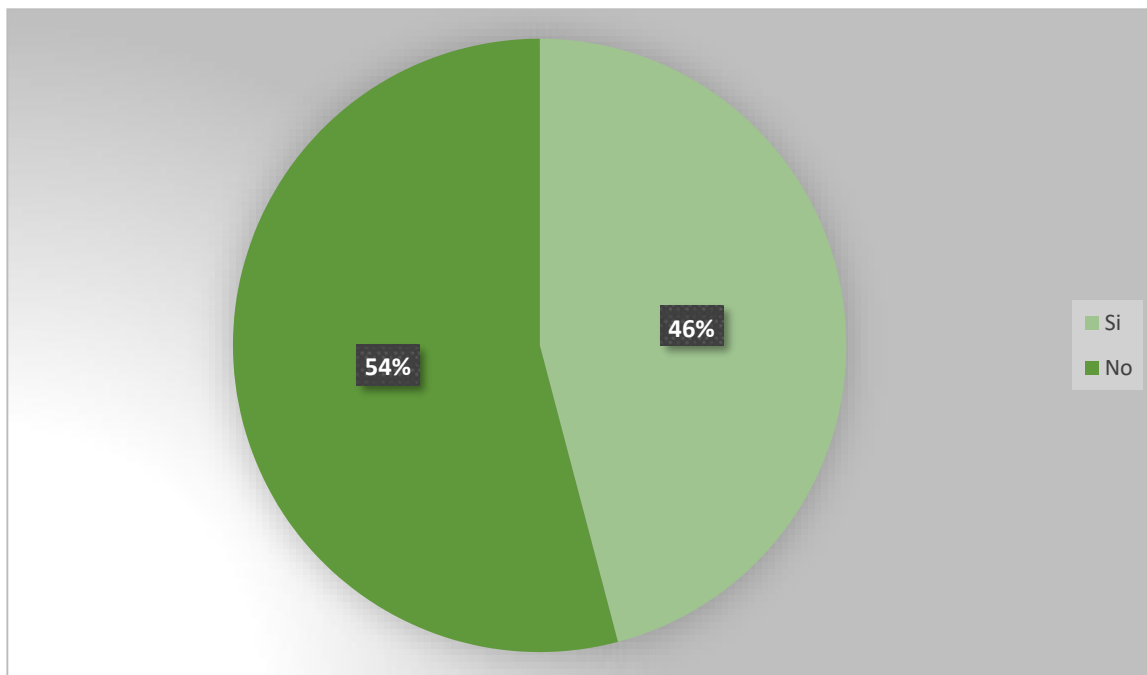
Tabla N.4
Servicios de outsourcing

Opción	Frecuencia	%
Si.	17	45.9
No.	20	54.1
Totales	37	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El 20% no ha usado los servicios de outsourcing mientras que el 45.9% si lo ha usado. Lo que evidencia la mayor participación al no usar los servicios de outsourcing

Grafica N. 4
Servicios de outsourcing



Fuente: Tabla No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla N.5

Experiencia del servicio outsourcing

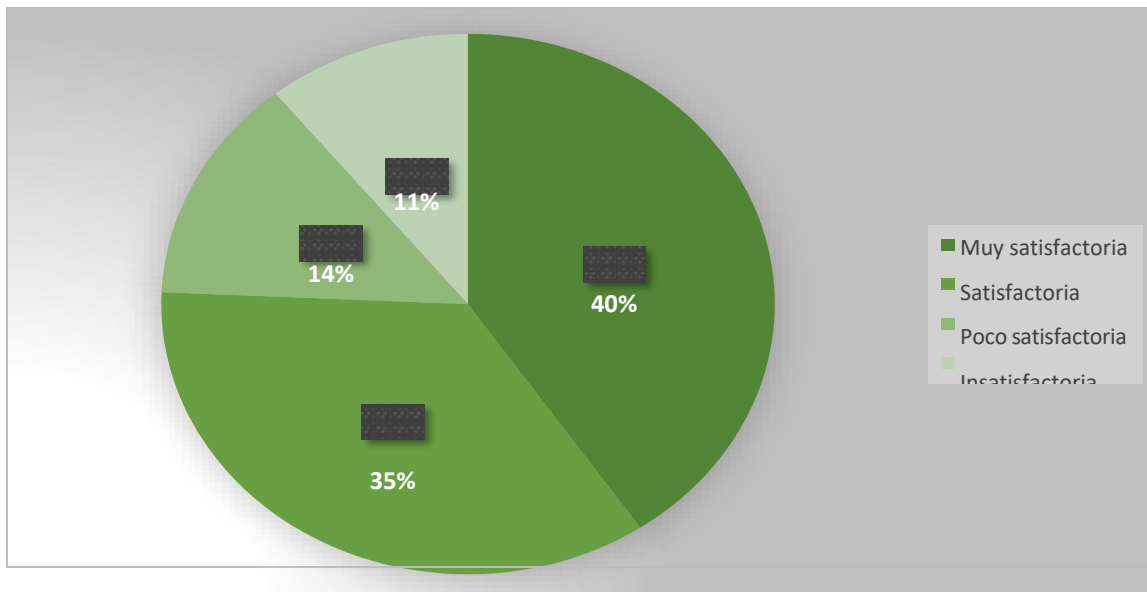
Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria.	15	40.5
Satisfactoria.	13	35.2
Poco satisfactoria.	5	13.5
Insatisfactoria.	4	10.8
Totales	37	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El 40.5% está muy satisfactorio con la experiencia de los servicios outsourcing, el 35.2% satisfactorio, el 13.5% poco satisfactorio y el 10.8% insatisfactorio. Lo que evidencia la mayor participación al usar los servicios de outsourcing están muy satisfecho con el servicio.

Grafica N. 5

Experiencia del servicio outsourcing



Fuente: Tabla No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla N.6

Aspectos importantes para la contratación de empresas administrativas virtuales.

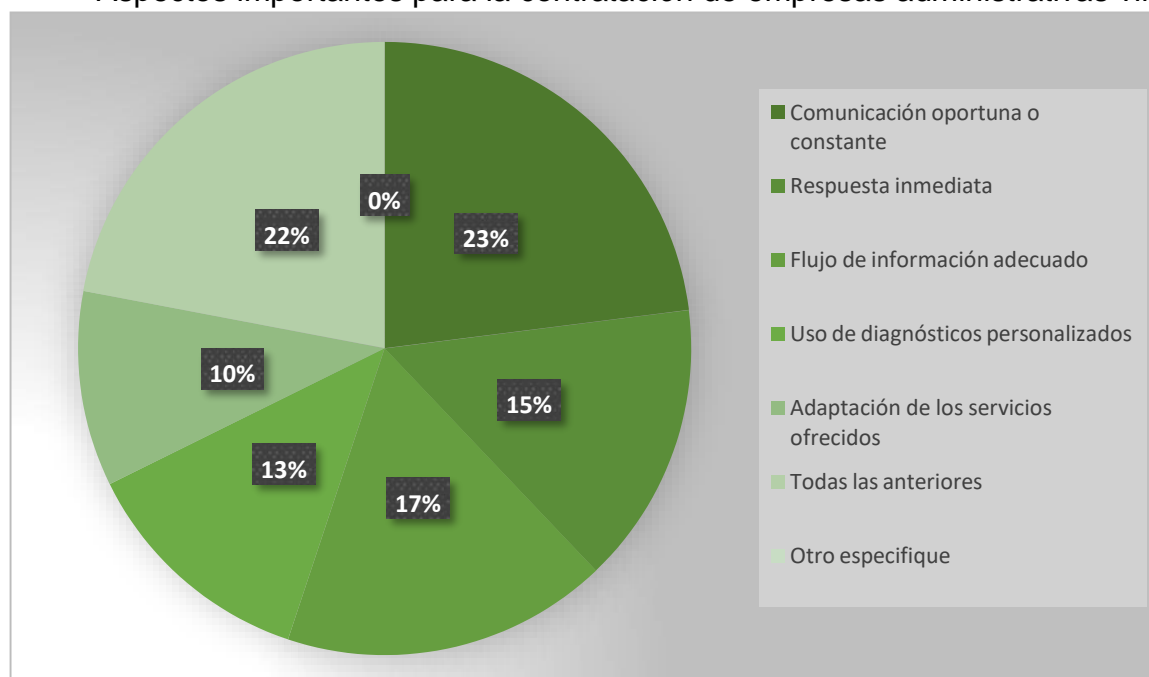
Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna o constante.	20	23
Respuesta inmediata.	13	14.9
Flujo de información adecuado.	15	17.2
Uso de diagnósticos personalizados.	11	12.6
Adaptación de los servicios ofrecidos.	9	10.3
Todas las anteriores.	19	22
Otro especifique.	0	0
Totales	87	100

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados. Lo que evidencia la mayor participación es 23% Comunicación oportuna o constante; 22% Todas las anteriores; 17.2% Flujo de información adecuado.

Grafica No. 6

Aspectos importantes para la contratación de empresas administrativas virtuales.



Fuente: Tabla No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla No.7

Plataformas de confianza para negocios digitales

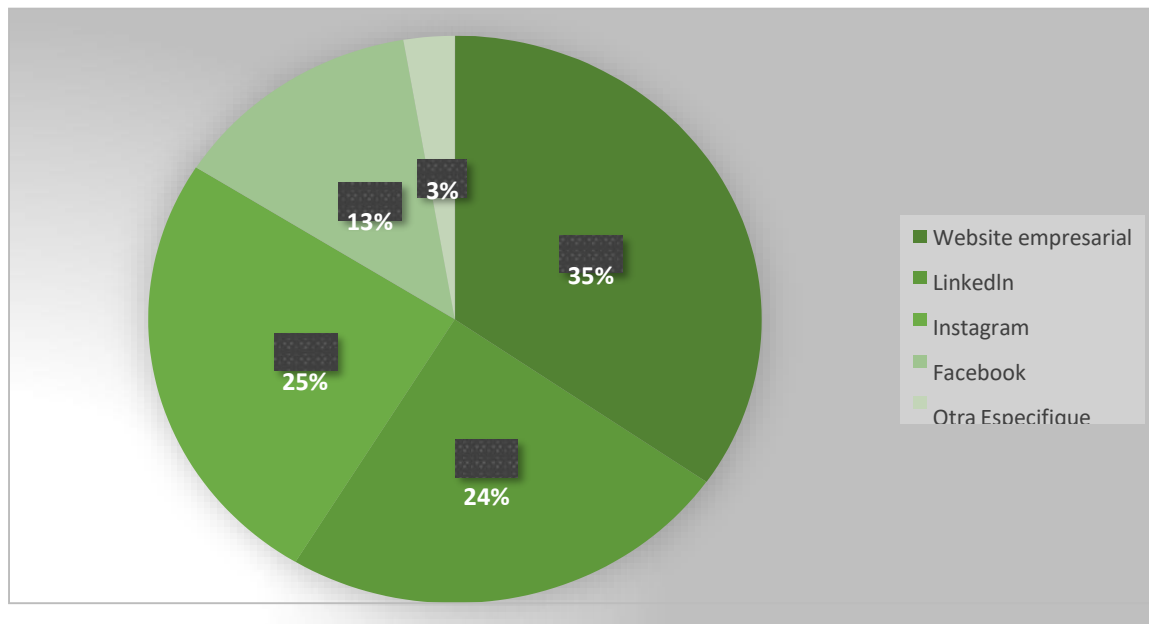
Opción	Frecuencia	%
Website empresarial.	26	34.7
LinkedIn.	18	24
Instagram.	19	25.3
Facebook.	10	13.3
Otra especifique.	2	2.7
Totales	75	100

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 34.7% Website empresarial; 25.3% Instagram; 24% LinkedIn; 13.3% Facebook; 2.7% otra especifique. Lo que evidencia la mayor participación en plataforma de confianza 34.7% Website empresarial; 25.3% Instagram.

Grafica No. 7

Plataformas de confianza para negocios digitales



Fuente: Tabla No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla No.8

Tipos de contactos convenientes en negocios digitales

Opción	Frecuencia	%
Videollamadas.	16	15.8
Llamadas telefónicas.	22	21.8
Chat.	14	13.9
WhatsApp.	15	14.8
Correo electrónico.	34	33.7
Otro especifique.	0	0
Totales	101	100

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 33.7% correo electrónico; 21.8% llamadas telefónicas; 15.8% videollamadas; 14.8% WhatsApp; 13.9% chat; 0% especifique. Lo que se puede evidenciar es que las personas prefieren estos métodos más que los habituales 33.7% correo electrónico; 21.8% llamadas telefónicas.

Grafica No. 8

Tipos de contactos convenientes en negocios digitales

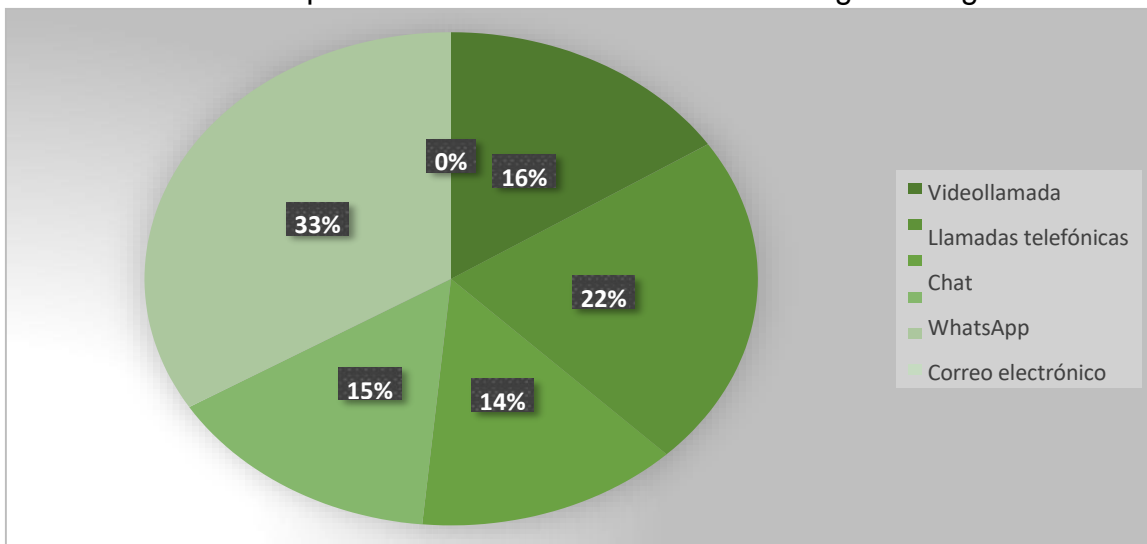


Tabla No.9

Forma de pago funcional para la empresa

Opción	Frecuencia	%
Transferencias.	28	35
Cargos a tarjetas.	11	13.7
Depósitos.	23	28.7
PayPal.	5	6.2
Tpago.	6	7.6
Todas las anteriores.	7	8.8
Totales.	80	100

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 35% transferencias; 28.7% depósitos; 13.7% cargos tarjetas; 8.8% todas las anteriores; 7.6% Tpagos; 6.2% PayPal. Lo que se puede evidenciar es que las personas prefieren estos métodos de pago 35% transferencias; 28.7% depósitos; 13.7% cargos tarjetas.

Tabla No.10

Modalidad de pago que elegiría para su empresa

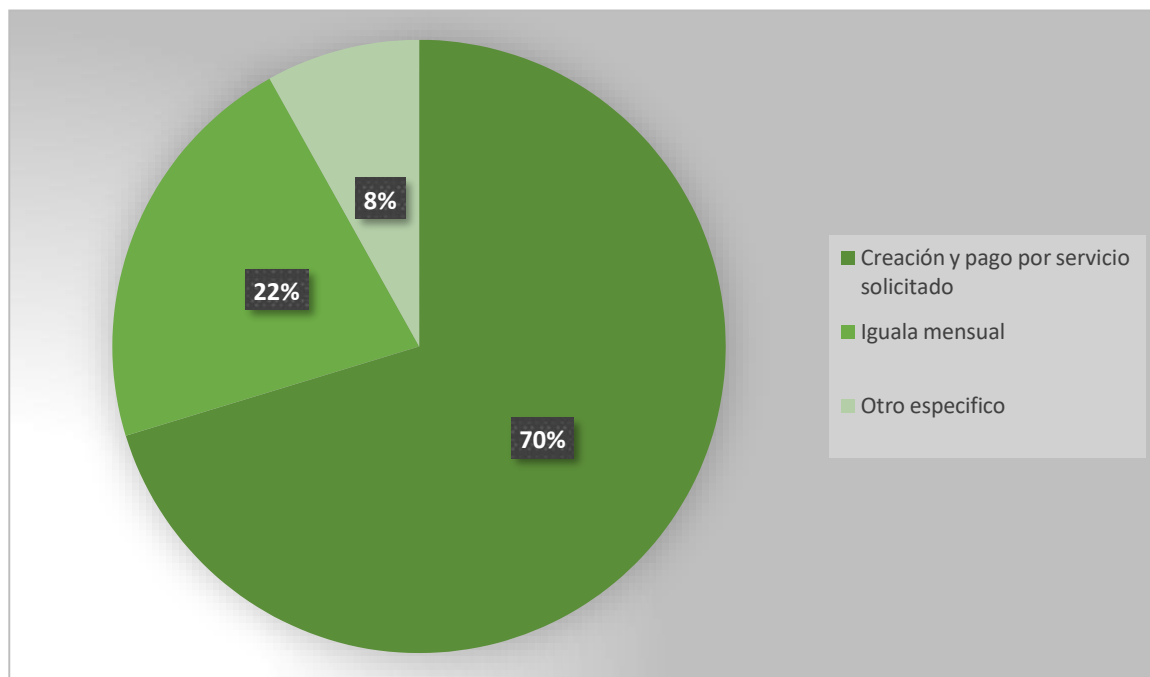
Opción	Frecuencia	%
Cotización y pago por servicio solicitado.	26	70.3
Iguala mensual.	8	21.6
Otro especifique.	3	8.1
Totales	37	100

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 70.3% Cotización y

pago por servicio solicitado; 21.6% iguala mensual; 8.1% otro especifique. Lo que se puede evidenciar es que las personas prefieren estos métodos de pago 70.3% cotización y pago por servicio solicitado.

Grafica No. 10
Modalidad de pago que elegiría para su empresa



Fuente: Tabla No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla No.11

Aspectos éticos de la empresa para controlar servicios profesionales online.

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad.	20	21.7
Integridad.	17	18.5
Honestidad.	16	17.4
Confiabilidad.	17	18.5
Todas las anteriores.	22	23.9
Otro especifique.	0	0
Totales	92	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 23.9% Todas las anteriores; 21.7% Confidencialidad; 18.5% Integridad; 18.5% confiabilidad; 17.4% Honestidad; 0% Otro especifique. Lo que se puede evidenciar es que las personas prefieren 23.9% Todas las anteriores; 21.7% Confidencialidad; 18.5% Integridad en las empresas.

Grafica No. 11

Aspectos éticos de la empresa para controlar servicios profesionales online.

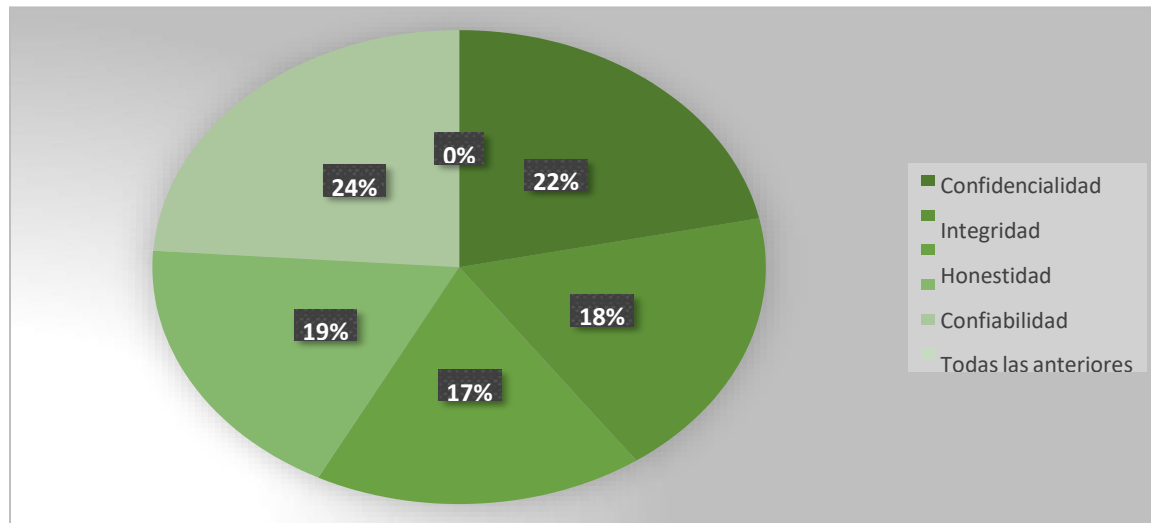


Tabla No.12

Contenido multimedia que les gustaría apreciar en este tipo de negocios.

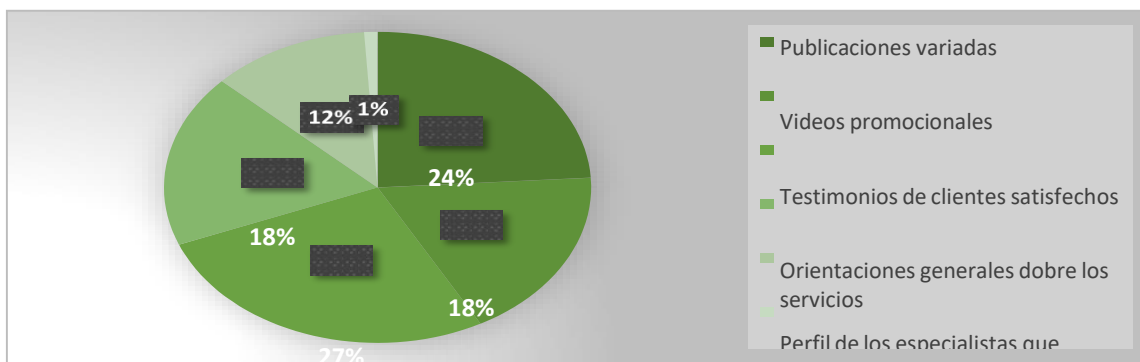
Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas.	24	24
Videos promocionales.	18	18
Testimonios de clientes satisfechos.	27	27
Orientaciones generales sobre los servicios.	18	18
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa.	12	12
Otro especifique.	1	1
Totales	100	100

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 27% Testimonios de clientes satisfechos; 24% Publicaciones variadas; 18% Videos promocionales; 18% Orientaciones generales sobre los servicios; 12% Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa; 1% Otro especifique. Lo que se puede evidenciar es que el 27% de las personas prefieren los testimonios de los clientes.

Grafica No. 12



Contenido multimedia que les gustaría apreciar en este tipo de negocio

Tabla No.13

Estrategias promocionales que el gustaría disfrutar su empresa.

Opción	Frecuencia	%
Descuentos.	29	31.2
Ofertas.	30	32.2
Concursos o sorteos.	17	18.3
Regalos.	17	18.3
Otro especifique.	0	0
Totales	93	100

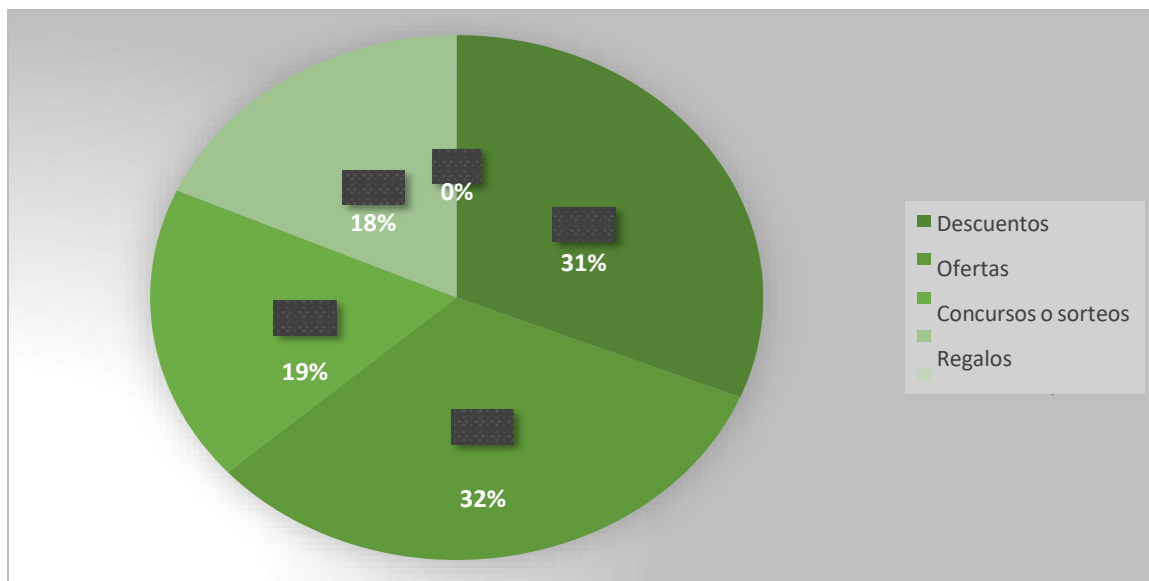
Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 32.2% ofertas; 31.2% descuentos; 18.3 concursos o sorteos; 18.3% regalos; 0% otro especifique. Lo que se puede evidenciar es que el 32.2% de las personas prefieren las ofertas.

Grafica No. 13

Estrategias promocionales que el gustaría disfrutar su empresa.



Fuente: Tabla No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla No.14

Disposición a recomendarnos con otras empresas.

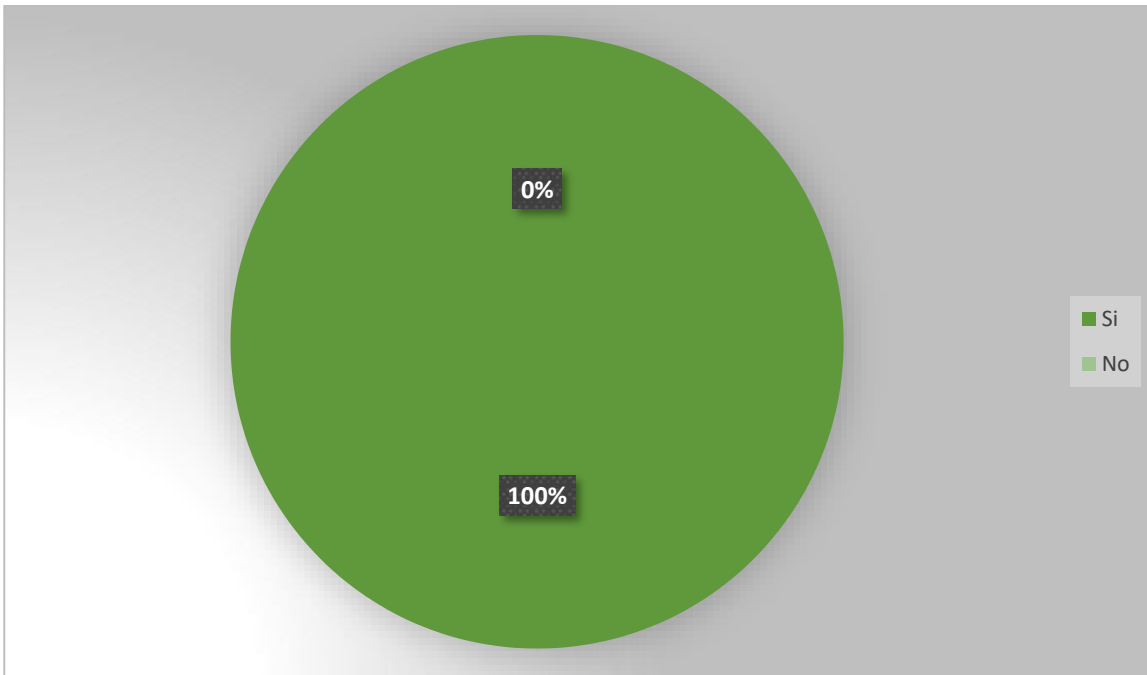
Opción	Frecuencia	%
Si.	37	100
No.	0	0
Totales	37	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El 37% de los empresarios encuestados nos recomiendan; el 0% no nos recomienda. Lo que se puede evidenciar es que el total de los encuestados nos recomiendan.

Grafica No. 14

Disposición a recomendarnos con otras empresas.



Fuente: Tabla No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Tabla No.15

Valoración de las empresas que ofrecen servicios empresariales de forma digital.

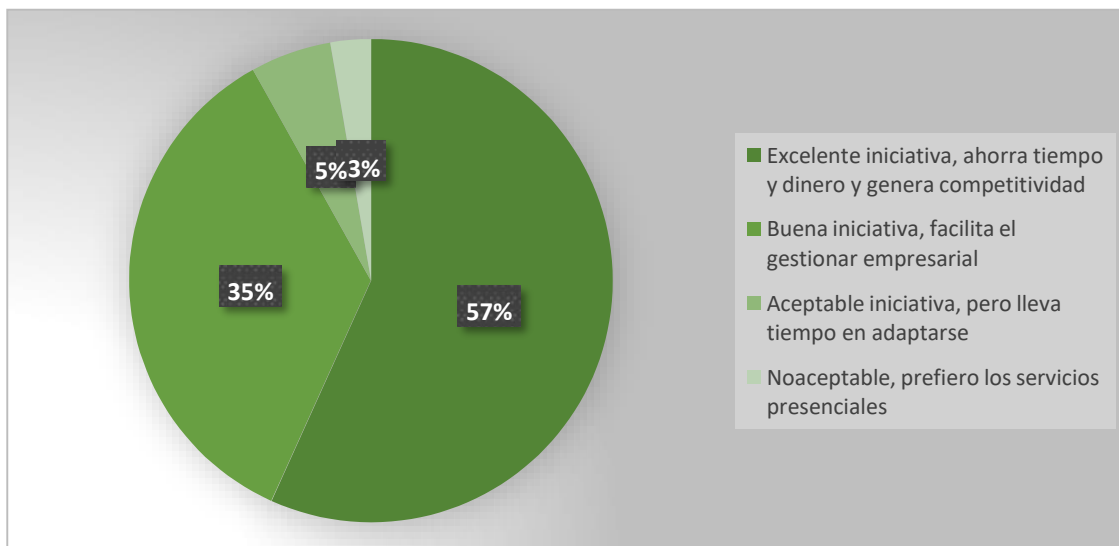
Opción	Frecuencia	%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.	21	56.7
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.	13	35.1
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.	2	5.4
No aceptable, prefiero los servicios presenciales.	1	2.7
Totales.	37	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

Conforme con la encuesta aplicada a diversos empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. 56.7% Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; 35.1% Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial; 5.4% Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse; 2.7% No aceptable, prefiero los servicios presenciales. Lo que se puede evidenciar es que el 56.7% Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.

Grafica No.15

Valoración de las empresas que ofrecen servicios empresariales de forma digital.



Fuente: Tabla No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región.

SECCION III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO

3.1 Objetivos mercadológicos.

- Producto:

Propósito comercial: Ofrecer servicios de alta calidad de asesoramiento empresarial, diseño estructural organizacional y planeación estratégica de servicios para satisfacer las necesidades específicas de los clientes.

- Precio:

Propósito comercial: Establecer precios competitivos en el mercado para atraer a un gran número de clientes y generar ganancias suficientes para cubrir los costos y obtener beneficios.

- Plaza:

Propósito comercial: Llegar a una amplia base de clientes a través de canales de distribución efectivos, incluyendo una presencia en línea a través de plataformas de redes sociales, un sitio web interactivo y una oficina física ubicada en una zona estratégica.

- Promoción:

Propósito comercial: Generar conciencia sobre la marca y los servicios ofrecidos mediante la implementación de estrategias de marketing efectivas, incluyendo publicidad en línea y fuera de línea, promociones especiales y relaciones públicas, así como el establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas y organizaciones.

3.2 Descripción mercado meta.

En términos demográficos, el mercado meta sería empresas que operen en diferentes sectores económicos, especialmente en aquellos que requieren una estructura organizacional sólida y una planeación estratégica bien definida.

- **Psicográficos y comportamentales:** el mercado meta sería empresas que busquen un servicio personalizado y de alta calidad, y que estén dispuestas a invertir en su crecimiento y desarrollo a largo plazo.
- **Ubicación geográfica:** todas las ciudades del país considerando como más importantes aquellas que buscan expandirse a tener presencia regiones del país o en otros países de la región.

3.3 Decisión sobre producto.

Asesoramiento empresarial: Este servicio se enfoca en brindar orientación y asesoramiento a empresas que buscan mejorar su rendimiento y productividad. Incluye la identificación de oportunidades de mejora en la gestión financiera y organizacional, la evaluación de procesos y estrategias de negocio y la implementación de soluciones personalizadas para cada cliente. Este servicio se diferencia de la competencia al ofrecer un enfoque personalizado y adaptado a las necesidades de cada cliente.

Estructura organizacional: Este servicio se enfoca en brindar asesoramiento para el diseño y desarrollo de una estructura organizacional efectiva que permita a las empresas alcanzar sus objetivos y metas. Incluye la evaluación de la estructura existente, el análisis de la eficiencia y eficacia de los procesos internos y la elaboración de un plan de acción para la implementación de mejoras. Este servicio se diferencia de la competencia por su enfoque práctico y orientado a resultados.

Planeación estratégica de servicios: Este servicio se enfoca en brindar asesoramiento para el diseño y desarrollo de una estrategia de negocio efectiva que permita a las empresas alcanzar sus objetivos y metas a largo plazo. El análisis de la competencia, el desarrollo de estrategias de marketing y la elaboración de un plan de acción para la implementación de la estrategia. Este servicio se diferencia de la competencia por su enfoque estratégico y orientado al éxito a largo plazo.

Otros servicios:

- **Creación de manual de política empresarial.**
- **Evaluación de su estructura organizacional.**
- **Creación de su estructura organizacional.**
- **Evaluación del rendimiento administrativo.**
- **Evaluación de la productividad de la empresa.**
- **Evaluación y creación de la planificación de empresa, donde incluye: misión, visión, valores.**
- **Evaluación de los servicios y mejoras que puedan tener.**
- **Evaluación y creación de las metas a corto y largo plazo.**
- **Evaluación de usos de su herramientas tecnológicas y mejoras de los mismo.**

3.4 Decisión sobre el precio.

- **Asesoramiento Empresarial.**

Precio:

Mínimo \$5,000.00

Máximo \$10,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Estructura Organizacional.**

Precio:

Mínimo \$7,000.00

Máximo \$14,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Planeación Estratégica de servicios.**

Precio:

Mínimo \$6,000.00

Máximo \$12,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Creación de manual de política empresarial.**

Precio:

Mínimo \$4,000.00

Máximo \$8,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación de su estructura organizacional**

Precio:

Mínimo \$4,000.00

Máximo \$8,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Creación de su estructura organizacional**

Precio:

Mínimo \$5,000.00

Máximo \$10,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación del rendimiento administrativo.**

Precio:

Mínimo \$5,000.00

Máximo \$10,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación de la productividad de la empresa.**

Precio:

Mínimo \$5,000.00

Máximo \$10,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación y creación de la planificación de empresa, donde incluye: misión, visión, valores.**

Precio:

Mínimo \$4,000.00

Máximo \$8,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación de los servicios y mejoras que puedan tener.**

Precio:

Mínimo \$4,000.00

Máximo \$8,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación y creación de las metas a corto y largo plazo.**

Precio:

Mínimo \$5,000.00

Máximo \$10,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

- **Evaluación de usos de su herramientas tecnológicas y mejoras de los mismo.**

Precio:

Mínimo \$5,000.00

Máximo \$10,000

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

Combo #1

Asesoramiento empresarial, estructura organización y planeación estratégica.

Precio mínimo \$15,000.00.

Precio máximo \$30,000.00

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

Combo #2

Creación de manual de política empresarial, evaluación del rendimiento administrativo, evaluación y creación de las metas a corto y largo plazo, evaluación y creación de la planificación de empresa, donde incluye: misión, visión, valores.

Precio mínimo \$18,000.00

Precio máximo \$32,000.00

Proceso de pago: 50% antes de realizar el trabajo, 50% cuando se concluya.

3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.

Participación en ferias y eventos

- Se mostrarán nuestros servicios, ofreciendo nuestros combos, adaptándolos a las necesidades del cliente.
- Publicidades en medios especializados, así como el marketing y las redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter, WhatsApp, Telegram.
- Pueden solicitar el servicio mediante cualquiera de nuestras plataformas, donde inmediatamente contara con un asistente automático que ira llenando el formulario de proceso de solicitud de servicio.

3.6 Decisión sobre la promoción.

Al lanzar nuestros servicios al mercado contara con ofertas y descuentos para nuestros clientes, mostrando nuestros combos en las plataformas digitales, donde todos los clientes tendrán acceso a estas promociones durante el primer año, si sus servicios son mayores se les hará un regalo sorpresa a los clientes.

SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO

4.1 Plan de inversión.

Partidas	Importe RD\$
Centro de operaciones.	
Alquiler Local.	20,000.00
Acondicionamiento Local.	10,000.00
Deposito o Reserva Local.	60,000.00
Mobiliario oficina.	
2- Escritorio.	18,000.00
3- Silla Ejecutiva.	20,000.00
1- Archivo.	10,000.00
1- Estante.	20,800.00
2- Router.	25,000.00
Equipos ofimáticos y otros.	
3- Teléfono Ejecutivos.	4,500.00
2- Impresora-Copiadora-Escáner.	15,000.00
3- Computadora.	60,000.00
1- Inversor , 4 baterías	67,000.00
2 -Aire acondicionado.	50,000.00
1- Dispensador de agua.	8,700.00
1- Microondas.	8,000.00
Materiales e insumos de oficina.	
4- Papel bond 20 normal.	1,200.00
5- Papel bond timbrado.	300.00
4-Carpetas o folders.	600.00
6- Cajas Lapiceros, lápices, destacadores.	1,300.00
20- Sobres de diversos tamaños.	1,300.00
5- Grapadora, 5- desgranador, 2- cinta pegante.	1,000.00

Productos de limpiezas.	2,500.00
Contratación servicios.	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana)	3,000.00
Paquete de internet de 50GB. (Claro Dominicana)	4,500.00
Plan móvil e internet para 3 personas.	2,500.00
Servicios de electricidad. (Edenorte)	5,500.00
Servicios de agua potable. (Coraasan)	1,100.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	5,500.00
Soporte y Asistencia Técnica. (Cecomsa)	3,000.00
Hosting y Dominio. (Google Site)	550.00
Otros.	
Registro Mercantil.	
Constitución, registro y permisos.	18,000.00
Capital Social	
Capital de trabajo disponible en banco.	600,000.00
Total Inversión Inicial	1,059.650.00

4.2 Presupuesto promoción y publicidad.

Partidas Promocionales	Cantidad	Importe RD\$
Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	25	3,750.00
Camisetas.	20	2,000.00
Termos.	15	2,250.00
Lapiceros.	25	2,500.00
Calcomanías.	100	10,000.00
Bultos para el Gym.	10	3,000.00
Sub - Total		23,500.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		Precio RD\$

Publicidad en Instagram.	200 vista	5,000.00
Publicidad en Facebook.	200 vista	5,000.00
Publicidad en YouTube.	200 vista	10,000.00
Actividades en Medios:		
Anuncios o mención TV.		No aplicar
Anuncios o mención Radio.		No aplicaremos
Volantes.		No aplicaremos
Brochures.		No aplicaremos
Vallas.		No aplicaremos
Prensa.		No aplicaremos
Pantallas digitales.		No aplicaremos
Sub - Total		
Total		23,500.00

4.3 Pronóstico de ventas.

Partidas Promocionales	Cantidad	Importe RD\$
Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	25	3,750.00
Camisetas.	20	2,000.00
Termos.	15	2,250.00
Lapiceros.	25	2,500.00
Calcomanías.	100	10,000.00
Bultos para el Gym.	10	3,000.00
Sub - Total		23,500.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		Precio RD\$
Publicidad en Instagram.	200 vista	5,000.00
Publicidad en Facebook.	200 vista	5,000.00
Publicidad en YouTube.	200 vista	10,000.00

Actividades en Medios:		
Anuncios o mención TV.		No aplicar
Anuncios o mención Radio.		No aplicaremos
Volantes.		No aplicaremos
Brochures.		No aplicaremos
Vallas.		No aplicaremos
Prensa.		No aplicaremos
Pantallas digitales.		No aplicaremos
Sub - Total		
Total		23,500.00

Partidas Promocionales	Cantidad	Importe RD\$
Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	25	3,750.00
Camisetas.	20	2,000.00
Termos.	15	2,250.00
Lapiceros.	25	2,500.00
Calcomanías.	100	10,000.00
Bultos para el Gym.	10	3,000.00
Sub - Total		23,500.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		Precio RD\$
Publicidad en Instagram.	200 vista	5,000.00
Publicidad en Facebook.	200 vista	5,000.00
Publicidad en YouTube.	200 vista	10,000.00
Actividades en Medios:		
Anuncios o mención TV.		No aplicar
Anuncios o mención Radio.		No aplicaremos
Volantes.		No aplicaremos
Brochures.		No aplicaremos

Vallas.		No aplicaremos
Prensa.		No aplicaremos
Pantallas digitales.		No aplicaremos
Sub – Total		
Total		23,500.00

Partidas	Julio	Agosto	Septiembre
Servicios	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Pago Único			
Asesoramiento empresarial	\$315,325.47	\$ 321,631.98	\$ 328,064.62
Estructura organizacional	\$213,970.85	\$ 218,250.26	\$ 222,615.26
Planeación estratégica de servicios	\$298,433.03	\$304,401.69	\$310,489.72
Evaluación de su estructura organizacional	\$236,494.09	\$241,223.97	\$246,048.44
Pago 2 Cuotas			
Asesoramiento empresarial	\$191,447.60	\$195,276.55	\$199,182.08
Estructura organizacional	\$101,354.61	\$103,381.70	\$105,449.33
Planeación estratégica de servicios	\$146,401.11	\$149,329.13	\$152,315.71
Evaluación de su estructura organizacional	\$123,877.85	\$126,355.54	\$128,882.50
Iguales			
Asesoramiento empresarial	\$95,723.79	\$97,638.27	\$99,591.03
Evaluación de su estructura organizacional	\$61,938.92	\$63,177.70	\$64,441.26
Total	\$1,784,967.10	\$1,820,666.60	\$1,857,079.70

Partidas	Julio	Agosto	Septiembre
Servicios	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Pago Único			
Asesoramiento empresarial	\$315,325.47	\$ 321,631.98	\$ 328,064.62
Estructura organizacional	\$213,970.85	\$ 218,250.26	\$ 222,615.26
Planeación estratégica de servicios	\$298,433.03	\$304,401.69	\$310,489.72
Evaluación de su estructura organizacional	\$236,494.09	\$241,223.97	\$246,048.44
Pago 2 Cuotas			
Asesoramiento empresarial	\$191,447.60	\$195,276.55	\$199,182.08
Estructura organizacional	\$101,354.61	\$103,381.70	\$105,449.33
Planeación estratégica de servicios	\$146,401.11	\$149,329.13	\$152,315.71
Evaluación de su estructura organizacional	\$123,877.85	\$126,355.54	\$128,882.50
Iguales			
Asesoramiento empresarial	\$95,723.79	\$97,638.27	\$99,591.03
Evaluación de su estructura organizacional	\$61,938.92	\$63,177.70	\$64,441.26
Total	\$1,784,967.10	\$1,820,666.60	\$1,857,079.70

4.4 Estados de flujos de efectivo.

Partidas	Enero	Febrero	Marzo
Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3

Ventas al contado.	320,000.00	329,600.00	339,200.00
Cuentas por cobrar	20,000.00	30,000.00	40,000.00
Total, de Ingresos	340,000.00	359,600.00	379,200.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, Ingresos	340,000.00	359,600.00	379,200.00
Total, Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	82,007.00	101,607.00	121,207.00
Flujos de efectivo Acumulados	82,007.00	183,614.00	304,821.00

Partidas	Abril	Mayo	Junio
Ingresos	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas al contado.	349,200.00	359,600.00	370,400.00
Cuentas por cobrar	50,000.00	50,000.00	60,000.00
Total, de Ingresos	399,200.00	409,600.00	430,400.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00

Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, Ingresos	399,200.00	409,600.00	430,400.00
Total, Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	141,207.00	151,607.00	172,407.00
Flujos de efectivo Acumulados	446,028.00	597,635.00	770,042.00

Partidas	Julio	Agosto	Septiembre
Ingresos	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Ventas al contado.	377,600.00	384,800.00	400,000.00
Cuentas por cobrar	70,000.00	70,000.00	70,000.00
Total, de Ingresos	447,600.00	454,800.00	470,000.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00

Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, Ingresos	447,600.00	454,800.00	470,000.00
Total, Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	189,607.00	196,807.00	212,007.00
Flujos de efectivo Acumulados	959,649.00	1,156,456.00	1,386,463.00

Partidas	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas al contado.	400,000.00	310,000.00	320,000.00
Cuentas por cobrar	80,000.00	80,000.00	80,000.00
Total, de Ingresos	480,000.00	490,000.00	500,000.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, Ingresos	480,000.00	490,000.00	500,000.00

Total, Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	222,007.00	232,007.00	242,007.00
Flujos de efectivo Acumulados	1,590,407.00	1,822,477.00	2,064,484.00

CONCLUSIÓN

En conclusión el proyecto de la oferta de servicios nuestra implementación mostrará la ejecución de cada paso necesario durante este proyecto final, enfocándose siempre en resultados específicos, para que efectivamente se mejoren los servicios de la empresa, determinando así una buena gestión para los clientes y creando para los futuros empleados instrucciones con cada una de las acciones y necesidades de lo que esta empresa está buscando para ofertar al mercado al que está dirigida, permitiendo que la empresa crezca.

Con la ayuda de la facilitadora como estudiantes inmersas en este proyecto se pudo llevar con mayor eficiencia y responsabilidad las investigaciones encaminadas a explorar todo lo que concierne a los diferentes módulos trabajados. Se puede decir que los temas abordados han sido satisfactorios, ya que se pudo trabajar de manera efectiva cada uno de las actividades requeridas.

Además, en ese mismo orden, luego de realizar las encuestas de lugar se realizaron registros de tabulaciones gráficas, para de esta manera presentar de manera numérica los resultados en interpretaciones de lugar. Ciertamente fue un tema de mucho interés lo cual pudimos trabajar de manera efectiva.

WEBGRAFIA

R. Alcantara, (comunicación personal 3 de marzo del 2023)

Y. Peña, (comunicación personal 3 de marzo del 2023)

Abreu, (comunicación personal 3 de marzo del 2023)

APLICACIONES

- Instagram
- LinkedIn
- Página web (web site)
- Revista corporativa

ANEXOS 1

BIOGRAFIA BREVE DE LOS AUTORES.

Yasmilca Peña Hurtado



Nacida en el Municipio de Castañuelas, Provincia Montecristi, el 04 de abril del 1995, estudiante en término de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Universidad Abierta para Adultos (UAPA).

Una persona caracterizada por la responsabilidad, enfoque, determinación y entrega en cada una de las actividades que lleva a cabo.

Residente en la actualidad en la ciudad de Santiago, Se considera una persona sociable, empática, responsable en sus labores.

Le gusta escuchar música y compartir con sus familia y amistades y un sin número de cualidades que se pueden describir.

Vanessa Altagracia Abreu Pérez



Tengo 22 años, residente en Jarabacoa. Me gusta el voleibol, desde pequeña me ha gustado mucho la matemática y el manejo de negocios y aquí estoy preparándome profesionalmente para ejercer esta bella labor. Por tal razón decidí estudiar la carrera Administración de Empresas y la cual actualmente está en términos en la Universidad Abierta Para Adultos (UAPA).

Ruth Mery Alcantara



Estudiante en término de la Licenciatura en Administración de Empresas, en la Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Tengo 29 años, residente en Santo Domingo Este, le gusta la pintura y el teatro. Su primer negocio fue a los 10 años como fabricante y vendedora de helado. Se desarrolló en muchas habilidades, pero prevaleció en los negocios, hoy día continúa impulsando su negocio.

ANEXOS 2

1- ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?

- Extractiva.
- Industrial.
- Comercial.
- Servicios.

2- ¿Qué tipo de servicios administrativo serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)

- Diseño y estructura organizacional.
- Diseño de planes operativos estratégicos.
- Elaboración de manuales de políticas procedimientos o funciones operativos.
- Análisis de diagnóstico empresarial.
- Coaching y mentoring para directivo.
- Planeación estratégica de estructura de servicios.
- Manuales gerenciales, liderazgo y supervisión.
- Implementación de técnicas de gestión moderna.
- Otro especifique.

3- ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing administrativa? (Puede marcar varias opciones)

- Profesionalidad.
- Calidad del servicio.
- Diversidad en la oferta.
- Precios competitivos.
- Reputación.
- Atención personalizada.

- Otro especifique.

4- ¿Ha contratado servicios de outsourcing administrativa de manera virtual?

- Si
- No

5- Si respuesta es afirmativa, ¿Cuál ha sido su experiencia hasta el momento?

- Muy satisfactoria.
- Satisfactoria.
- Poco satisfactoria.
- Insatisfactoria.

6- ¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa administrativa virtual? (Puede marcar varias opciones)

- Comunicación oportuna y constante.
- Respuesta inmediata.
- Flujo de información adecuado.
- Uso de diagnósticos personalizados.
- Adaptación de los servicios ofrecidos.
- Todas las anteriores.
- Otro especifique.

7- ¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)

- Website empresarial.
- LinkedIn.
- Instagram.
- Facebook.
- Otra especifique.

8- ¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)

- Video llamadas.
- Llamadas telefónicas.
- Chat.

- WhatsApp.
- Correo electrónico.
- Otro especifique.

9- ¿Cuáles tipos de formatos de pago considera más funcionales para su empresa? (Puede marcar varias opciones)

- Transferencias.
- Cargos a tarjetas.
- Depósitos.
- PayPal
- Tpago.
- Todas las anteriores.

10- ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa

- Cotización y pago por servicio solicitado
- Iguala mensual.
- Otro especifique

11-¿Cuáles aspectos éticos valora más su empresa al contratar servicios profesionales online? (Puede marcar varias opciones)

- Confidencialidad.
- Integridad.
- Honestidad.
- Confiabilidad.
- Todos los anteriores
- Otro especifique.

12- ¿Qué tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios? (Puede marcar varias opciones)

- Publicaciones variadas.
- Videos promocionales.
- Testimonios de clientes satisfechos.
- Orientaciones generales sobre los servicios.

- Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa.
- Otro especifique

**13- ¿De qué tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa?
(Puede marcar varias opciones)**

- Descuentos.
- Ofertas.
- Concursos o sorteos.
- Regalos.
- Otro especifique.

14- ¿Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?

- Si
- No

15- ¿Cuál es su valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital?

- Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.
- Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.
- Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.
- No aceptable, prefiero los servicios presencia

ANEXO 3

Capturas de pantalla de la página web



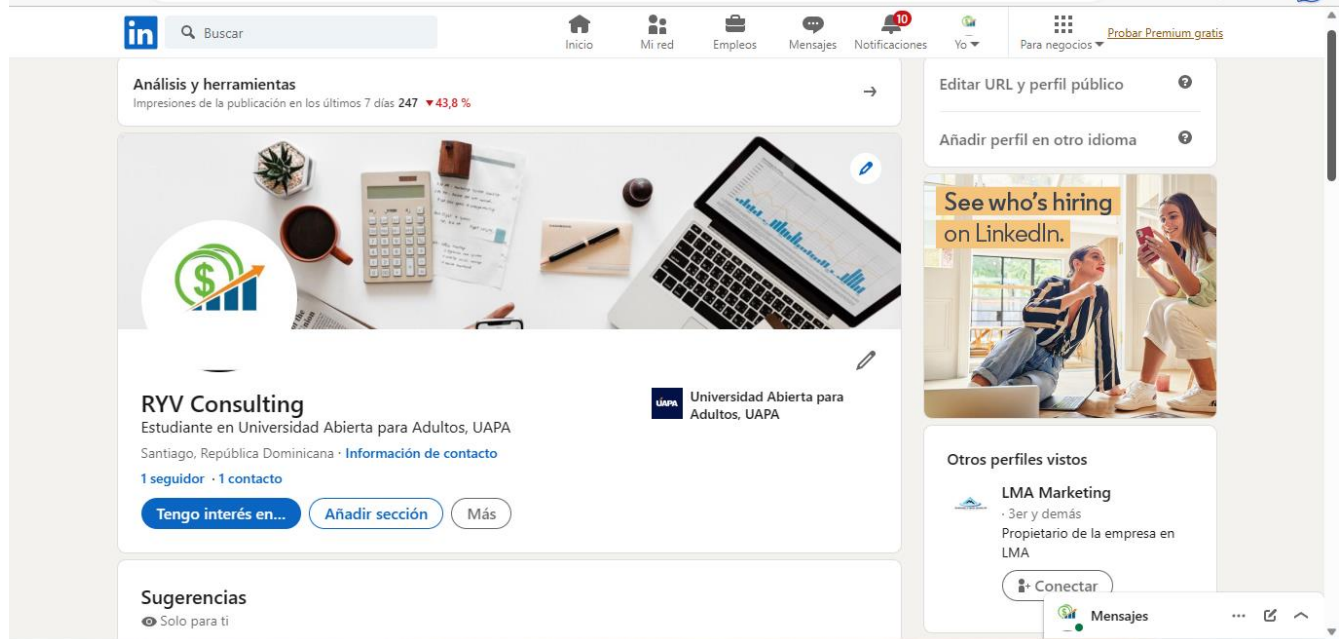
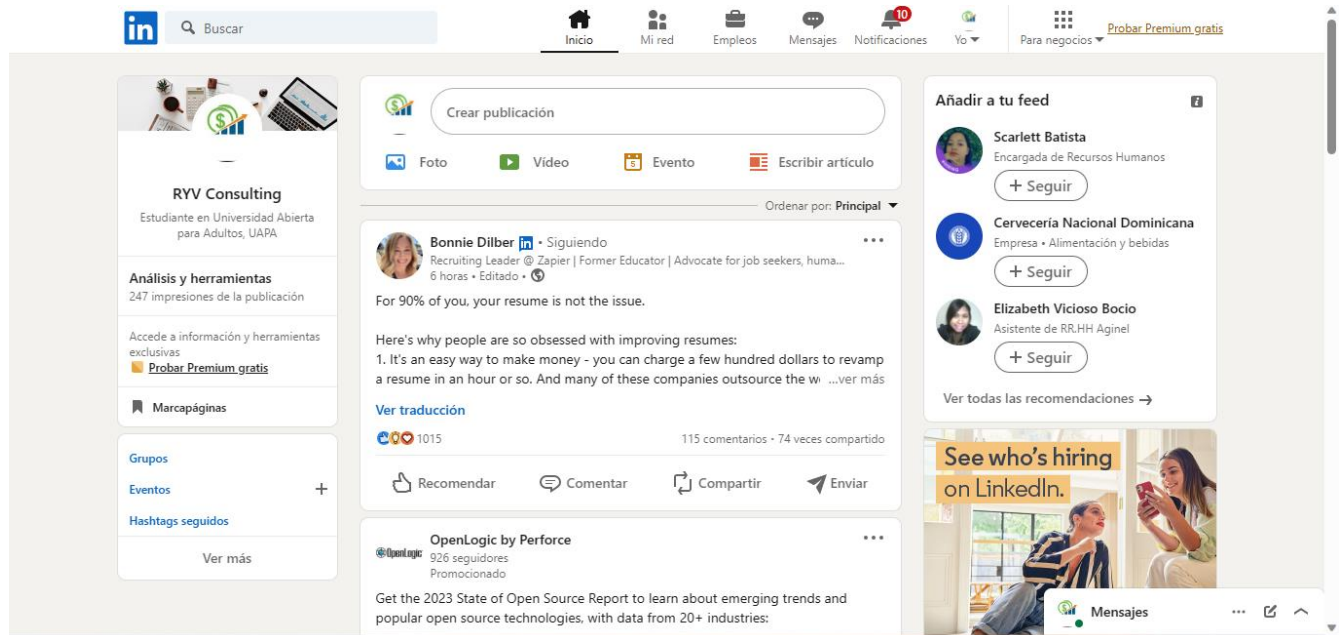
ANEXO 4

Captura de pantalla de Instagram



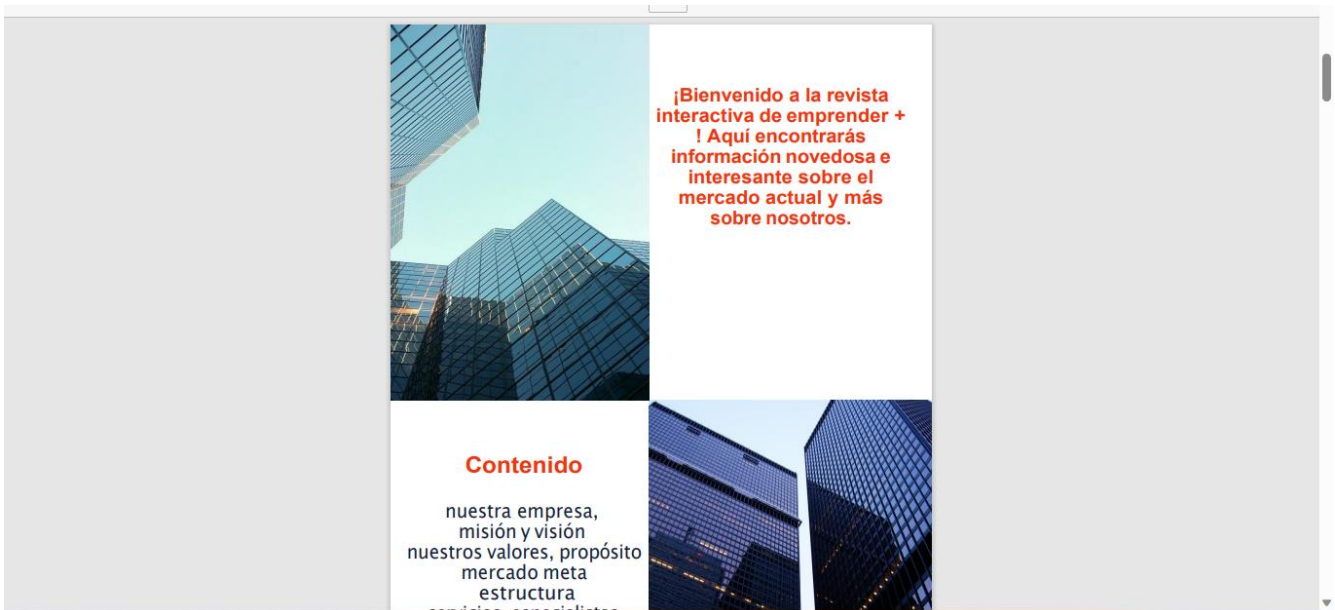
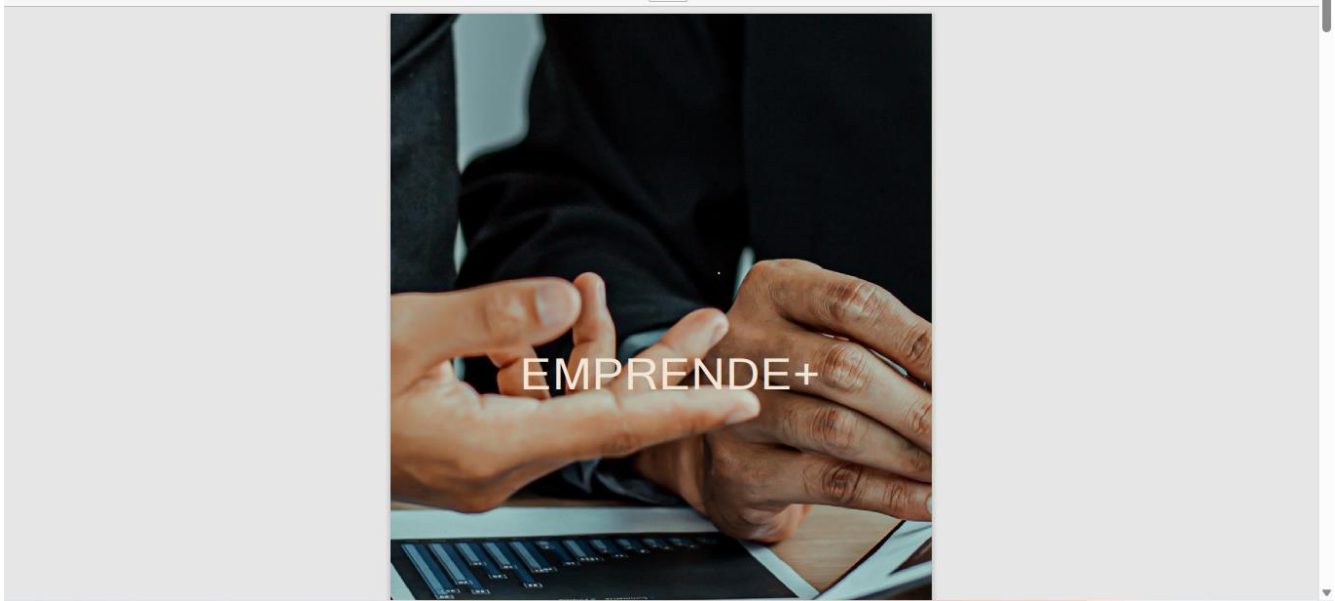
ANEXO 5

Capturas de pantalla página LinkedIn



ANEXO 6

Capturas de pantalla de la revista corporativa



ANEXO 7

Link del video de Youtube

<https://youtu.be/6u01FMzcvMc>